

南安籍企业家掌舵的港股上市公司上半年业绩均实现增长 中骏净利润23.77亿元 明发净利增长60%

本报讯 (记者 苏清彬) 近段时间,中报披露进入密集期。由南安籍企业家掌舵的港股上市公司弘阳地产、中骏集团、明发集团相继晒出中报。上半年,随着政策调控不断加码,行业竞争愈发激烈,加之疫情阴云仍未散去,房企面临更大经营压力,从3家房企来看,营收、净利润、毛利均实现不同程度的增长。

8月26日,弘阳地产发布2021年上半年业绩报告。报告期内,公司实现收入为人民币129.64亿元,较2020年同期增长34.7%;净利润为人民币9.9亿元,较2020年同期增长10.6%,净利润率达7.6%;核心净利润为人民币9.05亿元,同比增长3.5%;归属股东净利润7.39亿元,同比增长9.14%。

报告期内,弘阳地产合约销售额达人民币491.5亿元,同比上升55.7%;商业经营及酒店经营收入上升39.4%至人民币3.14亿元。签约均价由2020年同期的每平方米人民币

14642元上升至2021年上半年的每平方米人民币16920元,同比上升15.6%。

在新增土储方面,弘阳地产持续巩固深耕布局战略,上半年共计收购21幅新土地,截至中期末,土地储备总建筑面积达2101万平方米。同时,在审慎的财务管理策略下,弘阳地产“三道红线”指标继续维持“绿档”水平。此外,在产品力方面不断精进,积极打造“六个一体化”独特管理体系致力为客户打造多样化服务,巩固核心竞争力。

8月27日,中骏集团对外披露2021年中期业绩报告。数据显示,期内该公司实现收入203.86亿元,同比增长34.7%;归属股东净利润23.77亿元,同比增长12.4%;毛利率约25.1%。销售方面,上半年中骏集团实现合同销售金额约590.51亿元,合同销售面积约371万平方米,按年分别上升约47.3%、35.8%。

上半年,中骏集团连同其合营公司及联营公司共超过150个项目处于在售状态,分布在超过50个城市,主要集中在二线及高潜质三四线城市核心区域。其中,19个为本年度所推出的新项目。

从城市分布分析,以二线城市中的厦门、福州及苏州的合同销售表现最为突出,分别约人民币154.12亿元、人民币34.47亿元及人民币36.17亿元。

面对复杂多变的环境,中骏集团表示,依托“一体两翼”战略构建的差异化竞争优势,即以地产开发为主体、SCEFunworld购物中心和Funlive长租公寓为两翼,遵循战略拿地,在弹性进入高潜质三四线城市核心区域,占领市场空白点的同时,仍将保持重点关注一线城市及二线城市,持续优化完善自身土地储备结构。

上半年,中骏集团及其合营公司及联营公司积极于五大区域以不

同方式拓展土地储备合共新增19个项目,分布在16个城市,其中包括北京、上海、天津及苏州等城市。总土地成本约为人民币314.25亿元(集团应占土地成本约为人民币262.51亿元),地上总可建面积约557万平方米。

8月27日晚,明发集团发布2021年中期业绩报告。公告显示,上半年明发集团实现收入96.88亿元,同比增长26%;毛利32.32亿元,同比增长37.08%;归属于股东的净利润12.05亿元,同比增长60%。公告称,收入上升乃由于向买家交付建筑面积,由去年同期的93万平方米增加至今年的108.34万平方米所致。

在销售方面,今年上半年,明发集团实现合约销售额约66.166亿元;对应的合约销售平均售价下降8%至每平方米7554元。截至6月末,明发集团应占土地储备减少至约2060万平方米,合计包括131个项目。

逆势增长 南安阀门产业迎发展黄金期

■本报记者 苏清彬 文/图

虽然已过了立秋时节,但暑热未散,就像这天气一样,南安阀门行业亦是一片热火朝天的景象。作为老牌阀企,胜利阀门最近捷报频传,相继中标多个项目,工人在生产车间忙着赶货。

“得益于国家政策,疫情之下,公司依然保持良好发展态势,今年以来业绩同比增加20%以上。”南安市海西阀门协会会长、胜利阀门总裁李良伟在接受本报记者采访时表示,随着五矿智慧坊·中国(南安)阀门制造产业园在英都的落地生根,南安阀门产业迎来发展黄金期。

阀门企业逆势而上

8月16日,中国水务投资有限公司企业运营管理分公司发布中国水务投资有限公司2021年—2022年度阀门集中采购中标等事宜,胜利阀门被确定为2021年—2022年度阀门集中采购A标段、B标段中标单位。

作为水利部综合事业局联合战略投资者发起成立的国家级专业水务投资和运营管理公司,中国水务投资有限公司实力不容小觑,其主要从事原水开发和供应、区域间调水、城市供排水、污水处理、污泥处理、苦咸水淡化和固废处理等水务与环保行业投资运营管理及相关增值服务。

“该公司近年来在全国各地开拓水务市场,扩大资产规模,目前在全国有90多个自来水厂。我们主要为其提供蝶阀产品。而根据自来水项目的建设进度,我们将陆续供货,意味着这两年将增加少则数百万元、多则数千万的订单。”李良伟解释道,胜利阀门以蝶阀起家,目前蝶阀已成为公司拳头产品之一。

实际上,胜利阀门与这家国企合作已有多年,此前曾中标一个项目,受疫情影响,客户不能到现场考察验厂,双方经协商后,决定用无人机航拍车间和样品间进行考察,最终取得了用户的好评和信任,并签订了商务合同。

除了水务公司,燃气公司亦是胜利阀门的客户。8月17日,胜利阀门成功中标“广州燃气集团有限公司蝶阀采购项目”。经公开竞标,最终以1387160元中标,而这已是胜利阀门自2016年以来连续6年中标该项目。李良伟透露:“燃气公司虽不是胜利阀门主要客户,但今年也中了上千万的订单。疫情之下,公司依然保持两位数增长。”

与胜利阀门仅一墙之隔的兴达阀门,今年同样中了不少大单,订单量数千万元。“我们相继与广东韶光水务、惠安水务等公司合作,产品陆续供应当中。在市场竞争日益激烈的情况下,保持平稳发展实属不易。”兴达阀门总经理王福泽告诉记者。

记者采访了解到,除了胜利阀门、兴达阀门,沪航阀门、泉瓦特斯阀门等多家企业也实现了逆势增长。



胜利阀门车间内,一名工人正在操作大口径阀门。

水系统阀门占优势

阀门行业何以逆势而上,得益于雄厚的产业根基。

南安阀门产业发源于上世纪70年代末,是我国民营阀门的肇始。沐浴着改革开放的春风,这一产业规模持续扩大,技术不断创新,实力日臻雄厚,发展至今拥有大大小小企业400多家。

“这几年,国家大力新扩建污水厂、自来水厂,以及水利工程、给排水、地下管网等项目建设,对阀门形成巨大需求,特别是水系统阀门仍然是增量市场。而南安九成以上阀门企业都是做水系统阀门。”李良伟一针见血地指出产业增长背后动力之源。

他举例分析道,早期的自来水厂日供水量为每天5万吨左右,随着城市用水需求的激增,现在要求达到每天30万吨、60万吨甚至更高。这无形中对大口径阀门提出更高要求。面向未来,曾作为国家南水北调鹤壁段工程阀门供应商的胜利阀门,提出“百年胜利十亿胜利”新目标,希望在未来的市场竞争中打开新天地。

李良伟所言不虚。从另一家阀企沪航阀门的发展轨迹,不难看出水系统阀门的区位优势。

作为一家专注节能、智控、卫生、安全的阀门生产企业,从上海回归创业的沪航阀门一直在谋求转型升级,并走上一条从卖产品到卖整体解决方案的探索之路。

“近年来,沪航从建筑楼宇相关阀门生产逐步布局为水利工程、市政、水厂、地下管网建设提供阀门产品,迎合了国家的建设需求。随着自来水厂节

能改造及国家地下管网建设投入越来越大,我们在全国的销售商网点达到了100多个。”该公司董事长陈思良表示,2018年8月5日,“晋金供水”关键阀门由沪航提供,便是企业品牌最佳的注脚。

“为了进一步扩大市场,2018年我们在雄安新区注册成立新公司,并于去年中标200多万元的智能消火栓项目,至今仍在供货。”沪航阀门办公室主任谢洪文告诉记者,虽然今年中标房地产业年度采购项目1000多万元,为其提供建筑楼宇相关阀门,但近年来房地产业不景气,企业扩大了产品种类,迎合了市场需求。

对于水系统阀门未来发展,王福泽同样看好。“靠着多年的产品、技术、品牌等方面积累,我们这几年业绩逐年增加。”采访当天,兴达阀门昆明经销商带着友人参观考察了企业,下单采购的同时,积极推荐兴达阀门。

央地合作打造产业集聚区

当前,南安迎来最好、最难得、最有价值的黄金机遇期,一批批大型项目落地生根,引来了一家家实力企业投资南安、发展南安。

在这些企业中,央企中国五矿的进驻,颇为吸睛。7月19日,南安市人民政府与五矿产城发展有限公司举行战略投资框架协议签约仪式。据战略投资框架协议,双方将按照“优势互补、互利共赢、可持续发展”的原则,通过项目开发合作,推进南安产城融合发展。

近期重点在水暖阀门产业园、康雪洪产城融合区、国际健康产业城、大宗物流结算中心、电池正负极产

业、冷链物流、火车站片区、石井港区物流等领域开展全方位合作,预计总投资约300亿元。

作为中国五矿进入南安的首个项目,五矿智慧坊·中国(南安)阀门制造产业园对于本地阀门产业将起到极大的拉动作用。

记者从26日在仓苍召开的“央地合作,共谋‘阀’展暨阀门消防行业企业家座谈会”上获悉,五矿智慧坊·中国(南安)阀门制造产业园位于南安英都镇,项目占地面积约638亩,总建筑面积约70万平方米,总投资约36亿元,将着力吸引阀门制造龙头企业落户,促进阀门产业链集聚发展。

五矿产城公司南安项目筹备组副组长戴显荣表示,五矿产城将联合南安市能源工贸集团发挥各自资源优势,打造集生产、研发、仓储、展示、检验检测服务等于一体的多功能产业空间,构建阀门产业技术创新生态链,推进区域内产业转型升级,助力南安打造中国最具影响力的阀门产业集聚区。

“在大环境下,南安水系统阀门处于发展黄金期,不久的将来,随着五矿智慧坊·中国(南安)阀门制造产业园的投资建设,对于提升区域阀门品牌,产业快速发展将起到极大的带动作用,也必将增强南安阀门产品在的市场话语权和竞争力。”李良伟对产业园充满期待。

在当天的座谈会上,南安市工信局局长黄子牙强调要借助“天时”“地利”“人和”的优势,全力推进产业园建设;通过央地合作这种“大手拉小手”的合作新模式,打造出高端阀门产业新样板。



南安市石材协会与泉州电信签订智慧石材项目

本报讯 (记者 蔡静琦) 日前,南安石材产业5G云网智能智造推进会在水头镇英良石材会议室召开。当天,南安市石材协会与中国电信泉州分公司签订智慧石材项目合作协议。

推进会现场,政府部门、石企代表、运营商、设备供应商等多方代表就所处领域纷纷发言,各抒己见,共同探讨了5G+产业集群平台如何加速产业数字化发展、5G+智慧工厂如何解决石企痛点和需求、5G+智造云平台如何赋能石企智能化转型等相关业态发展,以及利用5G+工业互联网,真正全面、深入推进南安石材产业5G云网智能智造的重要性。

为了加快推进石材产业智能智造升级改造步伐、推动产业的转型升级,中国电信泉州分公司等在推进会现场签署了5G云网智能智造服务战略合作协议。

英良集团刘良总经理认为,石材产业转型恰逢天时地利人和。随着时代发展,石材智造业必然要从过去的生产方式向新高度出发。石材企业要整合5G云网能力、软硬件技术、智慧石材工业互联网综合平台等能力,打造数字化石材工厂。英良正积极推进企业的智能智造建设,提高企业在新常态下的发展动能和竞争力。将继续紧跟“智能智造”步伐,加快推动企业智能智造建设,打造智慧型企业,促进企业提质增效,稳健发展,以此来带动整个石材行业的转型升级。

中国电信泉州分公司总经理曾焕忠表示,下阶段公司将充分发挥电信云网一体、网络安全能力等优势,以电信提供天翼云服务、智能生产服务、5G互联应用等技术为依托,结合链石科技的智能化设备,提供整体智慧石材解决方案,打造石材智能制造高标准工厂,合力推进产业数字化升级改造,打造“数字石都”,推进数字乡村建设。

苏州市南安商会成立征兵工作站

本报讯 (通讯员 王建 记者 李杨瑜) 日前,苏州市南安商会征兵工作站正式揭牌成立。苏州市南安商会常务副会长兼秘书长郑海铭担任征兵工作站站长,常务副会长洪礼宾、副会长黄建发担任征兵工作站专职干事。

据了解,目前在苏州从业的南安人有数万人,其中部分有志入伍从军的适龄青年需要南安、苏州往返两地进行征兵政策咨询、参加体检,需要花费大量的精力和财力,影响适龄青年应征报名积极性。

郑海铭告诉记者,过去征兵工作过于分散,商会征兵工作站的建立对于以后宣传教育、兵役登记、体格初检等工作提供方便,能够在苏州当地一站式完成,极大地方便了在苏南安乡贤征兵工作的开展。今后工作站将规范化运行,进一步健全商会征兵工作机制,深入开展征兵宣传动员,做好保障服务,扎实推进商会征兵入伍工作,充分发挥社会组织作用。

“企业营销领导力系统打造研修班”开班

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦 黄伟滨) 27日上午,由南安市委人才办、南安市工信局指导,泉州机械科创服务中心、南安市装备制造业协会主办,南安市成辉投资发展有限公司协办,福建福友企业管理咨询有限公司承办,为期2天的“2021企业营销领导力系统打造研修班”在南安华侨大酒店开班。来自成功机床、三联机械、群峰机械、泉工股份、双塔汽配等50多家企业近100名企业负责人及营销高管参加研修培训。

本期研修班邀请到中商国际管理研究院中心主任、北京大学汇丰商学院领导力研究中心营销导师、深圳十大管理咨询顾问樊小宁老师主讲,采取集中授课+案例分析+互动交流方式,围绕提升企业营销竞争力的各个环节系统讲解“企业营销领导力”打造维度与方法,授课内容含金量高。

今年来,南安市装备制造业协会已先后组织举办了CAD设计与应用、标准化管理、经营绩效管理等七期(场)研修、培训,旨在帮助企业提升技术应用和运营管理能力,并收获了极好的培训效果。而本次培训是深入贯彻《南安市推动民营经济高质量发展若干措施》精神,是加强对企业中高端人才核心管理能力的培养,提高企业管理能力和营销水平,帮助企业克服竞争压力,推动民营经济高质量发展的重要举措。